



ЗАПОЧНЕТЕ СОПСТВЕН ИНТЕРНЕТ БИЗНИС Форми на Интернет приходи

Доколку имате компјутер и интернет врска, можете уште веднаш да го започнете вашиот електронски бизнис. Кога е Интернетот во прашање, само нешто е граница. Продавајте македонско вино во Лондон, кинески скутери во САД, или, пак, рекламен простор широм светот. Ако сте талентирани, креативни и упрорни, можеби ќе успеете да изградите вистинска On-Line империја или ќе креирате само профитабилен семеен бизнис. Доколку сте вработени, слободното време искористете го да остварите дополнителни приходи или, едноставно, уживајте во вашето ново луксузно хоби



Пишува: м-р Златко Бежовски
zbezovski@yahoo.com

Основните форми на приходи што може да се остваруваат преку интернет се: приходи од продажба, членарина, емитување реклами и провизија. Првиот извор на приходи се остварува преку продажба на физички производи, виртуелни производи (е-книги, софтвер, игри, музика...), и продажба на услуги. Провизијата се добива како резултат на успешно електронско посредување при остварување на било која од другите три форми на приходи.

Ако внимателно се разгледаат различните форми, не е тешко да се заклучи дека најсложен начин за остварување приходи преку Интернет е продажбата на физичките производи кои треба да се испорачаат до крајниот корисник. Од друга страна, наједноставно е да се изврши електронското посредување, при што се потребни и најмали инвестиции.

Непостоењето доволно конкурентни македонски производи, воопшто не треба да ги обесхрабри македонските интернет претприемачи, кои сакаат да остваруваат профит преку Интернет, или да започнат сопствен он-лине бизнис. Имено, на располагање им стојат другите форми за остварување приходи, вклучително и продажбата на виртуелните производи. Едно од полињата на кое би можеле да се посветат македонските интернет претприемачи, е електронската, т.е. афилијативната продажба, каде што може да се заработат провизии и до 30 проценти.

Преку афилијативна продажба може да се понудат најразлични производи и услуги, како на пример, мебел, алати, облека, книги, лекови, електроника, софтвер, хостинг..., односно се она што веќе е понудено на продажба од афилијативните мрежи. Притоа, посредникот не ја презема сопственоста на понудените производи и не треба да се грижи за испораката и наплатата на производот. На крајот од месецот, посредникот добива чек за остварените провизии и истиот може да го реализира во некоја од домашните банки.

Amazon.com токму преку ширење на афилијативната мрежа успева да стане магнат број 1 во електронската трговија. Моментално, една од најатрактивните афилијативни програми за посредување помеѓу on-line продавачите и препродавачите е Commission Junction (CJ.com), која може да се ползува и од македонските претприемачи. Препродажбата на он-лине реклами е многу слична со афилијативната продажба, со тоа што во рамки на WEB страната се отстапува простор за прикажување на рекламните пораки. Приходите се остваруваат како резултат на кликувања на посетителите врз рекламните. Најпозната ваква програма е AdSense на пребарувачот Google, преку која огромен број сопственици на WEB страни остваруваат задоволителни приходи.

Главна предност на афилијативната продажба и емитувањето на рекламните пораки, во однос на другите начини на остварување приходи, е ниското потребно ниво на инвестиции, што вклучува компјутер, интернет врска и WEB страна. Главниот ресурс, како и при другите интернет бизниси, претставува знаењето, кое, пак, може да се стекне и преку Интернет мрежата, користејќи бројни бесплатни извори.

Креирањето успешен Интернет бизнис, сепак, не е толку едноставно. Изработката на функционална WEB страна, од технички аспект е релативно лесно остварливо, без разлика дали тоа ќе го изведе сами, или ќе платиме дизајнери и програмери. Исто така, и понудата не е проблем, зашто ако немате сопствени производи, може да понудите постојни преку афилијација. Главната и најтешка битка на Интернет се води околу привлекување што поголем број посетители, задржување на нивното внимание и поттикнување на акција, односно купување. Тоа, од проста причина што конкуренцијата на Интернет е бројна и немилосрдна, токму поради ниските трошоци за влез.

Точно е дека на Интернет постои голема побарувачка, но главните пазарни сегменти се веќе покриени од искусните и долгогодишни играчи во оваа област. Надежта за успех на интернет бизнисот на новите фирми и претприемачи е во ловењето мали пазарни сегменти, таканаречени маркетинг нитки. Благодарение на постоењето на голем број и тенденцијата за појава на нови маркетинг нитки, и помалите играчи успеваат да земат дел од големиот Интернет колач.

Можеби е минато времето кога на Интернет можеше лесно, преку ноќ, да се заработат милиони. Интернетот е динамична средина и условите за бизнис брзо се менуваат. И на Интернет, исто како и во реалноста, за да се доведе бизнисот во повисок стadium, потребно е да се вложат напор, знаење и средства. Сепак, Интернетот и понатаму останува извонредна претприемничка средина, со високи стапки на пораст и можност со мала инвестиција, од било која дестинација во светот, да се постигне успех.

(Следниот Четврток - Основни елементи на секој Интернет бизнис)